

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE



Nie tylko banki

Do niedawna mali i średni przedsiębiorcy mieli utrudniony dostęp do finansowania zewnętrznego, a start-upy mogły liczyć jedynie na pożyczki od osób prywatnych. Pieniądze na rozwój firmy pochodziły tylko z małego kredytu obrotowego lub leasingu. Oferta faktoringowa świetnie odpowiada na potrzeby MSP.



Marcin Lis

dyrektor pionu faktoringu w Magellan

– MSP to dla mnie trzy razy siedemdziesiąt: firmy z tego sektora dostarczają prawie 70 proc. PKB, zatrudniają ponad 70 proc. legalnie pracujących Polaków, 70 proc. z nich nie ma żadnej ekspozycji kredytowej, cały rozwój finansują ze środków własnych (...). Gdyby choć połowa z nich miała dostęp do finansowania, jaki procent PKB by dostarczały? – mówi prof. Robert Gwiazdowski ekspert ZPP

Sposób podejmowania decyzji

Aż 96 proc. wszystkich polskich firm stanowią mikroprzedsiębiorstwa. Tym bardziej dziwią ograniczenia, którym podlegają one jeśli chodzi o dostęp do tradycyjnych form finansowania zewnętrznego. Banki uprzywilejowują pod tym względem dużych graczy. Zabezpieczenie kredytu czy stabilne

i przewidywalne zyski to wymagania, które może spełnić firma o ugruntowanej pozycji na rynku, a nie początkujący przedsiębiorca. Firmy faktoringowe stworzyły więc model wsparcia finansowego, które uwzględnia specyfikę początkującego biznesu. To, co wyróżnia firmy faktoringowe, porównując je z bankami, to sposób podejmowania decyzji o współpracy z małymi przedsiębiorstwami. Zapada ona przede wszystkim na podstawie analizy potencjału danego biznesu. Poza tym w tworzeniu zindywidualizowanej oferty dla firmy brana jest pod uwagę istniejąca sieć kontrahentów oraz obroty, a nie wypracowane już zyski. Poza tym firma faktoringowa oferuje cały szereg produktów dodatkowych, na przykład specjalistyczne analizy rynku pod kątem zdarzeń, które mogą rzutować na terminowość wywiązywania się z umów przez odbiorców. – Dla małych i średnich przedsiębiorców korzyści wynikające z faktoringu nie ograniczają się jedynie do zyskania nowego źródła finansowania zewnętrznego. W porównaniu z tradycyjną ofertą bankową, faktoring oferuje szereg dodatkowych korzyści. Przede wszystkim ciężary tego rodzaju finansowania nie spadają wyłącznie na przedsiębiorcę,

jak ma to miejsce w przypadku kredytu bankowego – komentuje Marcin Nowacki wiceprezes ZPP.

Zalety

Faktor ściąga należności za wystawione faktury prosto od kontrahentów. Korzystają na tym obie strony, zarówno instytucja udzielająca finansowania, jak i firma, która z niego korzysta. Kiedy na koncie przedsiębiorcy pieniądze znajdują się zaraz po wystawieniu faktury, a nie po kilku tygodniach czy nawet miesiącach, może je przeznaczyć na inwestycje lub obsługę nowych zleceń, których inaczej nie mógłby zrealizować. – Gdy korzystamy z faktoringu od razu wiemy, ile zapłacimy. W przypadku kredytu tego nie wiemy, z uwagi na zmienność stóp procentowych, która od nas nie zależy, a zależy od państwa i od dużych graczy – dodaje prof. Robert Gwiazdowski Ekspert ZPP. Dla przedsiębiorcy równie istotną zaletą faktoringu jest to, że nie obniża on jego zdolności kredytowej. Ten rodzaj finansowania może więc być z powodzeniem wykorzystywany równoległe do kredytu obrotowego czy leasingu. Oferta faktoringowa została stworzona przede wszystkim dla tych gałęzi gospodarki, gdzie opóźnienia w płatnościach za faktury stanowią integralną część biznesu. W ten sposób funkcjonuje między innymi branża meblarska, transportowa, a także dostawcy szpitali, którzy czekają na zapłatę ze strony szpitali nawet 230 dni. Wśród klientów polskich firm faktoringu-

gowych licznie reprezentowani są przedsiębiorcy z branży spożywczej (12 proc.), chemicznej (10 proc.) i metalowej (8 proc.). O rosnącej popularności usług faktoringowych świadczy statystyka. Firmy

zrzeszone w Polskim Związku Faktoringu w ciągu ostatnich 5 lat odnotowują roczny wzrost obrotów o ok. 17-18 proc. Z kolei faktoring odwrócony osiągnął w roku 2016 wzrost rzędu 40 proc.

Wartość obrotów faktorów po I kwartale 2017 r.

	Spółka	Wartość obrotów odnotowanych przez faktorów po I kwartale 2017 r. (w mln zł)	Wartość obrotów odnotowanych przez faktorów po I kwartale 2016 r. (w mln zł)
1	ING CF	6265	5115
2	BZ WBK Faktor	5311	4058
3	Raiffeisen Polbank	4285	4151
4	Bank Millennium	3757	3473
5	Pekao Faktoring	3547	3436
6	BGŻ BNP Paribas Faktoring	3458	2604
7	Coface Poland	3275	2676
8	mFaktoring	2922	2631
9	PKO Faktoring	2756	1956
10	Alior Bank	1429	* 522
11	HSBC	792	603
12	BOŚ Bank	755	533
13	IFIS Finance	506	556
14	Bibby Financial Services	503	577
15	Eurofactor Polska	445	268
16	UBI Factor	408	390
17	KUKE Finance	350	247
18	Arvato Bertelsmann	192	205
19	BPS Faktor	187	165
20	Pragma Faktoring	160	119
21	Magellan	95	bd
22	Faktorzy	43	40

* dane Banku BPH, przejętego przez Alior Bank

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

16 – 22 czerwca 2017 r.

Zapewnienie ciągłości finansowej przedsiębiorców zadaniem dla faktorów

Do niedawna faktoring kojarzony był z produktem finansowym, dedykowanym tylko dużym podmiotom o określonych obrotach i warunkach funkcjonowania. Podpisanie umowy z bankiem odbywało się na podobnych zasadach, co udzielenie kredytu. Czas oraz formalności, jakie trzeba było spełnić do podpisania umowy faktoringowej, powodowały, że na takie rozwiązania decydowały się tylko podmioty notujące rocznie ponad milionowe obroty. A jak jest dziś z faktoringiem?



Maciej Drowanowski

prezes zarządu Monevia

uproszcili procedury, ale i dopasowali koszty finansowania do warunków funkcjonowania.

Płynność pod kontrolą

Obecnie faktoring to jedna z metod kontroli płynności finansowej nie tylko dużych, ale i małych firm. Wspiera podmioty zarówno w warunkach zatorów płatniczych, jak i może zapobiec ich powstawaniu w przyszłości. Jak to możliwe? Przedsiębiorcy, którzy wystawiają faktury z odroczonym terminem płatności, bardzo szybko mogą stracić płynność finansową, gdy gotówka nie wpłynie na czas lub gdy własne zobowiązania pozostają nieuregulowane z powodu braku środków na koncie. Faktoring pozwala

uwolnić gotówkę zamrożoną w fakturach, dzięki czemu pieniądze spływają do kasy firmy zaraz po wystawieniu faktury i można je przeznaczyć od razu na dowolny cel.

Na straży terminowości

Faktoring jest rozwiązaniem korzystnym dla każdej firmy, która wystawia faktury z odroczonym terminem płatności. Wspiera w momentach czasowego braku gotówki, dzięki czemu przedsiębiorca może terminowo wywiązywać się ze swoich zobowiązań. Jest dodatkowym źródłem finansowania dla tych, którzy chcą się rozwijać i planują inwestycje długoterminowe. Pomaga utrwać pozycję konkurencyjną – podmiot może nadal oferować długie terminy płatności swoim kontrahentom, co niewątpliwie wpływa na ich zadowolenie i lojalność. Bieżąca płynność finansowa pozwala odpowiednio szybko reagować i dopasowywać się do wymagań rynku, przez co przedsiębiorca zachowuje swoją elastyczność i komfort funkcjonowania w zmieniającym się otoczeniu. A co z kosztami?

Plus na przyszłość

Faktoring wcale nie musi być drogim narzędziem finansowym i bardzo łatwo jest go rozliczyć księgowo. O ile banki wymagają twardych zabezpieczeń od kredytobiorców, o tyle dla faktora najważniejsza jest kondycja finansowa kontrahenta (płatnika faktury). Faktoring nie jest zobowiązaniem dla firmy, która z niego korzy-

sta. Nie wykazuje się też go w bilansie, rozliczany jest w momencie transakcji. Aby obniżyć koszt pozyskania kapitału za pomocą faktoringu, warto sprzedawać faktury wystawione na wiarygodnych płatników. Faktor wywnosi wówczas transakcję na korzystniejszych warunkach, a pozytywna współpraca wpłynie na ogólne warunki finansowania w przyszłości.

Już od kilku lat faktoring w Polsce osiąga coraz wyższą pozycję wśród produktów finansowych, oferowanych nie tylko przez banki, ale i inne instytucje finansowe. Globalny kryzys sprzed kilku lat (którego skutki odczuwamy do dziś) spowodował, że rynek finansów przeszedł głębokie zmiany, po których zaczęto dostrzegać potencjał, istniejący w sektorze mikro- i małych firm. Dziś instytucje finansowe ochoczo wspierają „małych”, których do niedawna oceniano jako sektor nieopłacalny i ryzykowny. Jednak coraz szybszy przyrost mikro-podmiotów wśród ogólnej liczby przedsiębiorstw w Polsce – a w ślad za tym nasilająca się konkurencja – spowodował, że faktoryzy nie tylko



Dynamika wartości obrotów faktorów (I kw. 2017/I kw. 2016)

	Spółka	Wartość obrotów odnotowanych przez faktorów po I kwartale 2017 r. (w mln zł)	Wartość obrotów odnotowanych przez faktorów po I kwartale 2016 r. (w mln zł)	zmiana proc.
1	Eurofactor Polska	445	268	66
2	BOŚ Bank	755	533	42
2	KUKE Finance	350	247	42
3	PKO Faktoring	2756	1956	41
4	Pragma Faktoring	160	119	34
5	BGŻ BNP Paribas Faktoring	3458	2604	33
6	BZWBK Faktor	5311	4058	31
6	HSBC	792	603	31
7	ING CF	6265	5115	22
7	Coface Poland	3275	2676	22
8	BPS Faktor	187	165	13
9	mFaktoring	2922	2631	11
10	Bank Millennium	3757	3473	8
10	Faktorzy	43	40	8
11	UBI Faktor	408	390	5
12	Raiffeisen Polbank	4285	4151	3
12	Pekao Faktoring	3547	3436	3
*	Alior Bank	1429	* 522	** 174

REKLAMA

EUROFACTOR POLSKA SA

NOWA SIŁA DLA TWOJEGO ROZWOJU

FAKTORING EKSPORTOWY
WSPARCIE FINANSOWE EKSPORTÓW W TRANSAKCYJACH W WIELU KRAJACH Z CAŁEGO ŚWIATA

FAKTORING BEZ REGRESU
FINANSOWANIE NALICZNOŚCI I PRZEJĘCIE RYZYKA NIETYTUŁACI KONTRAHENTÓW

FAKTORING ODWROTNY
GWARANCJA SZYBKICH PŁAT W TRYBIE DO DOSTAWCÓW

EUROFACTOR POLSKA SA
ul. Żelazna 18A
02-052 Warszawa
tel. +48 22 642 71 22
fax. +48 22 642 71 43
www.eurofactor.pl

Faktoring i nowe technologie

Nowe technologie opanowały niemal każdą płaszczyznę naszego życia. Wpływają na jakość, efektywność, czas realizacji, a także bezpieczeństwo wdrażanych procesów. Zwłaszcza w biznesie wciąż zyskują na znaczeniu. Przybiera rozwiązań, które sprawiają, że jego prowadzenie staje się dużo prostsze. Nowością są narzędzia, które usprawniają proces zarządzania wierzycielami, a tym samym pomagają w zachowaniu płynności finansowej przedsiębiorstwa.



Krzysztof Różycki
członek zarządu Lindorff

w ramach prowizji, pobiera firma, której odsprzedaliśmy zaległe faktury. Najważniejsze jest jednak to, że uzyskaliśmy pieniądze, które utrzymają nasz biznes w dobrej kondycji. Rozwiązanie to ma jednak wyłącznie doraźny charakter i dotyczy konkretnej sprawy, dlatego nie uchroni nas przed kolejnymi nierzetelnymi płatnikami.

Faktoring – recepta na zator płatniczy

Lepszym sposobem na przywrócenie płynności, pozwalającym zachować ją na dłużej, jest profilaktyka, czyli stałe zapobieganie zatorom płatniczym. Jak można to osiągnąć? Grupy finansowe oferujące pełen proces zarządzania wierzycielami proponują rozpocząć współpracę od weryfikacji przyszłego partnera biznesowego przed podpisaniem z nim umowy. Kolejne kroki to monitoring płatności danego kontrahenta, pieczęci prewencyjne stawiane na wysyłanych do niego fakturach oraz ciągły kontakt z nim, jeszcze przed



upływem terminu płatności zobowiązań. Wydawać by się mogło, że zaprzecza to idei zaufania w biznesie. Pamiętajmy jednak, że brak ostrożności w wyborze klientów, dostawców i odbiorców naszych produktów i usług oraz w doborze partnerów do współpracy może zachwiać przede wszystkim naszą własną firmą. Nierzetelność naszego kontrahenta może odbić się na bezpieczeństwie i kondycji naszego biznesu, a nierządno także naszych pracowników.

Prewencja w biznesie – długofalowe korzyści

Obserwujemy, że w ostatnich latach świadomość finansowa polskich przedsiębiorców znacznie wzrosła. Oznacza to, że ciężar zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa przenosi się z działań mających na celu odzyskanie zaległych płatności (faktoring i windykacja), na działania prewencyjne i monitoring. Główną zaletą monitoringu płatności jest poprawa płynności dyscypliny płatniczej odbiorców. Kontrahent, który otrzymuje fakturę ostemplowaną pieczęcią prewencyjną, zupełnie inaczej postrzega firmę, od której ją dostał. Jej faktury traktuje priorytetowo. Ten prosty zabieg uczy przedsiębiorców rzetelności i odpowiedzialności za powzięte zlecenia, za które należy się odpowiednie wynagrodzenie wypłacone w ustalonym z drugą stroną terminie. Działania z obszaru prewencji warto zlecić wyspecjalizowanej firmie zarządzającej wierzycielami. Po pierwsze dlatego, że pozwala to zachować dobre relacje z kontrahentami. Nie musimy sami zajmować się upominaniem partnerów biznesowych, robimy to za nas zewnętrzni eksperci, a my możemy skupić się na naszej pracy. Po drugie, ze względu na fakt, że wyspecjalizowane firmy zarządzające wierzycielami posiadają wiedzę i doświadczenie, a obecnie także najnowocześniejszą technologię, pozwalającą na sprawne przeprowadzenie tych procesów.

i szeroką komunikację z klientem. Takim przykładem są wiadomości głosowe, które mogą być kierowane zarówno na telefony komórkowe, jak i stacjonarne. Po nawiązaniu połączenia przygotowana wcześniej wiadomość zostaje automatycznie odtworzona. Ponadto podczas takiej „rozmowy” możliwe jest połączenie z konkretnym działem firmy w celu wyjaśnienia i rozwiązania problemu. To pewnego rodzaju „przypomnawacz”, który z czasem może nawet przyczynić się do wyrobienia w osobie zadłużonej nawyku regularnej spłaty posiadanego zobowiązania. Podobną funkcję pełnią obecnie także systematycznie wysyłane spersonalizowane wiadomości SMS, informujące np. o zbliżającym się lub upływającym terminie spłaty zaległości czy konsekwencjach niuregulowania wpłaty. Jedną z najnowocześniejszych – i najbardziej komfortowych dla osoby zadłużonej – form komunikacji są specjalne platformy internetowe. To narzędzia, które umożliwiają kompleksowe zarządzanie i kontrolowanie zobowiązań, bez dodatkowych telefonów czy wychodzenia z domu. Taka platforma oferuje m.in. elastyczne sposoby spłaty zobowiązania, a także możliwość wystawienia porozumienia ratalnego czy skontaktowania się z negocjatorami z firmy zarządzającej wierzycielami. W domowym zaciszu, bez stresu i pośpiechu, osoba zadłużona może w przemyślany sposób podjąć decyzję o zasadach rozwiązania swoich problemów finansowych np. w postaci możliwego do spłaty planu rat. Kompleksowy proces zarządzania wierzycielami daje znacznie więcej możliwości niż klasyczny faktoring. Oczywiście, jeżeli potrzebujemy doraźnego wsparcia finansowego może on okazać się najszybszym rozwiązaniem. Jednak, aby zapewnić swojej firmie długofalową płynność finansową, warto podjąć działania prewencyjne, najlepiej oparte na najnowocześniejszych technologiach.

Dwucyfrowa dynamika – z czego to wynika?



Stanisław Atanasow
prezes zarządu
Eurofactor Polska SA

Rynek faktoringu w Polsce rok do roku rośnie w tempie dwucyfrowym. W pierwszym kwartale 2017 roku zrzeszone w Polskim Związku Faktorów (PZF) firmy sfinansowały wierzycielami o łącznej wartości 41,4 mld zł. Oznacza to blisko 21 proc. wzrost. Dużo wyższą dynamiką może się pochwalić Eurofactor Polska. Wartość sfinansowanych przez faktora wierzycielami była wyższa o blisko 66 proc. r/r. Z usług firm faktoringowych działających w Polsce skorzystało w I kwartale 2017 r. blisko 7,9 tys. klientów. Rok temu ich liczba wynosiła 6,8 tys. co daje 16 proc. wzrost liczby klientów liczonej rok do roku.

Raportujące do PZF firmy sfinansowały w pierwszych trzech miesiącach 2017 r. blisko 2 mln faktur, a średnia wartość pojedynczej faktury sięgała 21 tys. zł.

Te dane wskazują na rosnącą rolę faktoringu jako instrumentu finansowania zewnętrznego, po który sięgają polscy przedsiębiorcy.

Na rosnącą rolę faktoringu wskazują też badania „Barometru EFL”. Wynik „Barometru EFL” za II kwartał 2017 roku po raz drugi w historii pomiarów przekroczył próg 60 pkt. (pierwszy raz w III kwartale 2015 roku) i wyniósł 63 pkt. Najnowszy odczyt „Barometr EFL” wskazuje, że coraz więcej firm sięga po faktoring. W omawianym okresie z usług firm faktoringowych korzystało blisko 10 proc. (9,9 proc.) przedsiębiorców, podczas gdy w I kw. taką deklarację złożyło 7,3 proc., a w ostatnim kwartale roku ubiegłego 6,4 proc. Po faktoring w II kw. tego roku najczęściej sięgali przedstawiciele firm przemysłowych (22,0 proc.) i budowlanych (13,8 proc.). Podobnie było w poprzednim kwartale, w którym po faktoring sięgało 11,4 proc. firm budowlanych i 11,0 proc. przemysłowych.

Z badania wynika, że po faktoring najczęściej sięgają firmy średnie. W firmach zatrudniających od 50 do 249 pracowników nadal dominują środki własne. (89,2 proc.), kredytem posilkuje się 54,0 proc. przedsiębiorców, leasingiem ponad 71,7 proc., a po faktoring sięga 25,8 proc. firm.

To pokazuje, że rynek usług faktoringowych ma duży potencjał i kolejne lata powinny być dalszym okresem dynamicznego rozwoju faktoringu w Polsce.

1. „Barometr EFL” jest syntetycznym wskaźnikiem informującym o skłonności firm z sektora MŚP do wzrostu (tj. rozwoju rozumianego, jako stawianie sobie przez przedsiębiorstwa celów związanych ze wzrostem sprzedaży i produkcji, ekspansją na nowe rynki i maksymalizacją zysków, co jest związane z inwestycjami w środki trwałe). Prognozowana na dany kwartał kondycja finansowa firm MŚP daje punkt odniesienia do wnioskowania o zakładowym kierunku zmian, które sprzyjają wzrostowi lub działają hamująco na rozwój firm. Badanie przygotowywane jest przez Ecorys na zlecenie Europejskiego Funduszu Leasingowego SA., a jego wyniki są publikowane co kwartał. Jego uczestnicy to mikro, małe i średnie firmy terenu całej Polski. W badaniu wzięła udział reprezentatywna grupa 600 mikro, małych i średnich firm. Aktualna edycja badania odbyła się w dniach 4-10 maja 2017 r.

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

16 – 22 czerwca 2017 r.

Narzędzie finansowania na czas kryzysu i hossy

Factoring jest dobrym narzędziem finansowania zarówno na czas kryzysu jak i prosperity. Dotyczy to tak samo makroskali czyli okresu kryzysu lub koniunktury dla całej gospodarki, jak również zupełnie w oderwaniu od sytuacji makroekonomicznej, a w odniesieniu tylko do pojedynczego przedsiębiorstwa.



Mariusz Rdzanek

niezależny ekspert
Capital Access – właściciela
serwisu FAKTORINGoferty.pl

W czasie kryzysu przedsiębiorstwa wykazują słabsze wyniki, a banki stają się bardziej ostrożne, ograniczając dostępność do kredytów. Tym samym wśród firm rośnie zainteresowanie usługami faktoringu. Występuje tu prosta zależność – im dostępność kredytów jest mniejsza, tym bardziej rośnie popularność faktoringu.

W okresie spowolnienia gospodarczego

Dla faktora ryzyko finansowania przedsiębiorstwa, które ma wielu różnych odbiorców, jest rozproszony, a przez to mniejsze. Tymczasem alternatywne finansowania tego samego przedsiębiorstwa kredytem obrotowym, przez bank może być ocenione jako zbyt ryzykowne. Z punktu widzenia banku znaczenie ma tylko bieżąca kondycja przedsiębiorstwa ubiegającego się o kredyt i na nim koncentruje się cała uwaga. Dlatego w konkurencji między faktoringiem a kredytem, okres spowolnienia gospodarczego eksponuje zalety i przydatność faktoringu.

W okresie dynamicznego rozwoju

Niezależnie od dobrej koniunktury, każda firma z różnych przyczyn może paść w trudności, które odbijają się

na jej wynikach finansowych. Wówczas finansowanie dalszej działalności kredytem bankowym może być nieosiągalne, mimo iż firma działa i ma odbiorców chętnych na swoje towary czy usługi. W takiej sytuacji z pomocą może przyjść faktoring, który ocenia ryzyko kontrahentów i transakcji. Faktoring znakomicie sprawdza się w okresie dynamicznego rozwoju firmy. W przeciwieństwie do kredytu obrotowego, który pozwala na finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa tylko do ustalonego limitu, uzależnionego od zdolności kredytowej firmy, faktoring nie jest zdolnością kredytową ograniczoną, ponieważ z punktu widzenia tego instrumentu nie jest ona istotna. W przypadku dużej dynamiki wzrostu sprzedaży limit kredytu obrotowego w banku nie nadąża za potrzebami firmy. Poziom finansowania w faktoringu wynika przede wszystkim ze skali obrotów firmy i może rosnąć równoległe wraz ze wzrostem sprzedaży, lepiej wspierając dynamicznie rozwijającą się firmę.

Znaczenie zabezpieczającej funkcji faktoringu

W okresie kryzysu uwypukla się znaczenie zabezpieczającej funkcji fakto-

ringu. Powstające w relacjach między firmami zatory płatnicze, oraz obawa o niewypłacalność partnerów handlowych kierują uwagę przedsiębiorców na faktoring.

W okresie spowolnienia gospodarczego rośnie liczba opóźnień w płatnościach. Po części jest to spowodowane przyczynami obiektywnymi, niezależnymi od płatników, ale część firm w celu zapewnienia sobie płynności, świadomie opóźnia płatność własnych zobowiązań – kredytuując się kosztem dostawców. W niepewnych czasach firmy muszą szczególną wagę przykładając do zachowania płynności finansowej, a doskonałym rozwiązaniem wspierającym płynność jest właśnie faktoring. Jest on narzędziem zapewniającym skuteczność działań w kwestii monitoringu spłat i egzekwowania należności. Często już sama świadomość, że firma korzysta z usług faktora sprawia, że kontrahenci w terminie regulują należności. Faktoring to profesjonalne administrowanie wierzytelnościami, które poprawia dyscyplinę płatniczą odbiorców.

Finansowania poprzez faktoring w czasie kryzysu daje bezpieczeństwo i jest bardziej dostępne dla



W niepewnych czasach firmy muszą szczególną wagę przykładając do zachowania płynności finansowej, a doskonałym rozwiązaniem wspierającym płynność jest właśnie faktoring. Jest on narzędziem zapewniającym skuteczność działań w kwestii monitoringu spłat i egzekwowania należności.

przedsiębiorstwa niż bankowy kredyt. W okresie koniunktury jest finansowaniem bardziej elastycznym, nadążającym za potrzebami przedsiębiorstwa.

Innowacyjne rozwiązania w finansowaniu faktur

Nowocześni przedsiębiorcy szukają produktów i usług finansowych, z których mogą korzystać o dowolnej porze, gdziekolwiek się znajdują. Postęp technologiczny ułatwia wprowadzanie rozwiązań, które doskonale wpisują się w potrzeby prowadzących działalność gospodarczą. Dynamiczny rozwój branży faktoringowej nie byłby możliwy bez szeregu innowacji, dzięki którym finansowanie faktur jest szybsze i łatwiejsze.



Piotr Rogoziński

dyrektor departamentu
projektów i IT Idea Money

Idea Money funkcjonuje na rynku od pięciu lat. Przez ten czas staramy się stale wdrażać nowe rozwiązania technologiczne, które ułatwiają przedsiębiorcom korzystanie z faktoringu. Chcemy, żeby popularność finansowania faktur wiązała się z licznymi ułatwieniami dla prowadzących działalność gospodarczą.

Szybszy dostęp do finansowania faktur

Od kilku miesięcy klienci Idea Money mają dostęp do faktoringu bez konieczności podpisywania papierowych umów i oczekiwa-

nia na kuriera. Cały proces rejestracji i weryfikacji to trzy proste kroki. Przedsiębiorca, który chce skorzystać z faktoringu on-line potrzebuje kilkunastu minut, aby uzyskać dostęp do dodatkowych środków dla swojej firmy. Faktoring on-line w Idea Money jest dostosowany do obsługi na urządzeniach mobilnych. Wystarczy smartfon i dostęp do Internetu, żeby zawrzeć umowę faktoringową z Idea Money.

Jesteśmy jedną z pierwszych na rynku firm, która oferuje faktoring bez podpisywania papierowych umów. W ten sposób skracamy do minimum czas oczekiwania klienta na dostęp do limitu faktoringowego i finansowania swoich faktur. Dziś prowadzenie biznesu wymaga szybkości działania i umiejętności reagowania na dynamicznie zmieniające się warunki rynkowe. Dlatego po faktoring w Idea Money klient może sięgnąć w dowolnym czasie, gdziekolwiek się znajduje. W ten sposób eliminowane są ograniczenia w czasie i przestrzeni, tylko po to, aby finan-

sowe wsparcie dla biznesu przedsiębiorca miał zawsze pod ręką.

Innowacyjnie i ekologicznie

Dostęp do faktoringu on-line to również zmniejszenie ilości papieru przeznaczonego na wydruk dokumentów dla klientów. Decydując się na zawarcie umowy przez Internet, klient ma również swój wkład w ochronę środowiska naturalnego, bo mniej papierowych umów, to więcej drzew w okolicy. Chcemy, żeby klient nie tylko nie musiał czekać na płatności za faktury od swoich kontrahentów. Ale żeby nie tracił czasu w oczekiwaniu na dostęp do limitu faktoringowego, czekając na kuriera z papierową umową. Dziś przedsiębiorcy zarządzają swoimi firmami często z drugiego końca świata. Rewolucja cyfrowa umożliwia im podejmowanie decyzji biznesowych za pomocą swojego telefonu i dostępu do Internetu, gdziekolwiek się znajdują. Faktoring on-line w Idea Money to odpowiedź na zmiany w otaczającej nas rzeczywistości. W ten sposób szybki dostęp do gotówki za faktury przestaje zależeć od terminowości kontrahentów, a tylko i wyłącznie od prędkości internetowego łącza.

Factoring „pod ręką”

Wszyscy nasi klienci finansują faktury za pomocą systemu IdeaFaktor24. Mają możliwość

samodzielnego zarządzania należnościami i limitem przy pomocy intuicyjnego systemu obsługi faktoringowej. Od momentu uruchomienia IdeaFaktor24 staramy się stale wprowadzać kolejne udogodnienia, aby korzystanie z faktoringu w Idea Money było jeszcze prostsze i wygodniejsze. W kwietniu wdrożyliśmy aplikację mobilną IdeaFaktor24. Teraz przedsiębiorca może za pomocą swojego smartfona umieścić fak-



Prowadzenie biznesu wymaga szybkości działania i umiejętności reagowania na dynamicznie zmieniające się warunki rynkowe. Dlatego po faktoring w Idea Money klient może sięgnąć w dowolnym czasie, gdziekolwiek się znajduje. W ten sposób eliminowane są ograniczenia w czasie i przestrzeni, tylko po to, aby finansowe wsparcie dla biznesu przedsiębiorca miał zawsze pod ręką.

tury w systemie i zarządzać przyznanym limitem. Według raportu Digital in 2017 na jednego Europejczyka przypada 1,3 karty SIM. Biznes chętnie sięga po rozwiązania mobilne, dzięki czemu łatwiej jest zarządzać firmą z dowolnego miejsca na świecie. Tworząc aplikację mobilną, skoncentrowaliśmy się na potrzebach przedsiębiorców. Zaprosiliśmy naszych klientów do badania UCD (user-centered design), dzięki któremu udało nam się przygotować rozwiązanie w pełni dopasowane do oczekiwań właścicieli polskich firm. Aplikacja dostępna jest na platformy Android i iOS. Pracujemy nad kolejnymi usprawnieniami IdeaFaktor24 w wersji mobilnej, o których poinformujemy już wkrótce.

Odpowiedź na potrzeby przedsiębiorców

Dodatkowym ułatwieniem dla przedsiębiorców są zmiany na stronie internetowej Idea Money. Teraz odwiedzając serwis internetowy naszej firmy, zainteresowany przedsiębiorca może szybko sprawdzić, ile zapłaci decydując się na faktoring. Dziś klient nie musi poświęcać cennych w biznesie minut na poszukiwanie szczegółowych informacji o finansowaniu faktur. Wystarczy, że zdefiniuje swoją aktualną potrzebę biznesową. Wówczas otrzyma odpowiedź w postaci oferowanych przez nas produktów i usług.

TEKST PROMOCYJNY

PRZEDSIĘBIORCY CORAZ CHĘTNIEJ SIĘGAJĄ PO FAKTORING

Szybkie tempo rozwoju każdego biznesu wymaga nie tylko sprawności w zarządzaniu sprzedażą, ale także umiejętnego wykorzystywania instrumentów gwarantujących zachowanie płynności finansowej. Na tym polu niezastąpionym wsparciem jest faktoring. Zapewnia dostęp do środków na bieżącą działalność i pozwala zwiększyć elastyczność w podejściu do kontrahentów.



Sebastian Grabek

wiceprzewodniczący
Komitetu Wykonawczego
Polskiego Związku Faktorów

Na każdym etapie działalności gospodarczej kluczowe znaczenie dla rozwoju biznesu ma płynność finansowa. Jednak niemal na każdym kroku napotyka on na przeszkody, które mogą utrudnić jego prowadzenie. Rosnące koszty, wydłużone terminy płatności faktur, niepewna sytuacja ekonomiczna kontrahentów – to tylko niektóre z nich. Aby im sprostać i jednocześnie utrzymać konkurencyjność, krajowi przedsiębiorcy coraz częściej poszukują skutecznego narzędzia w rozwiązywaniu problemów związanych z bezpieczeństwem obrotów handlowych, a co za tym idzie – w zwiększaniu ich płynności finansowej. I właśnie dlatego coraz częściej sięgają po usługi faktoringowe.

Najbardziej zainteresowani

Faktoring w praktyce polega na zamianie należności na gotówkę.

W przypadku, gdy kontrahent zwleka z płatnością za dostarczony towar, przedsiębiorca ma zablokowane środki na dalszy rozwój swojej firmy. Faktoring pozwala mu je uwolnić. Firma faktoringowa wypłaca przedsiębiorcy część pieniędzy wynikających z faktury (standardowo zaliczka wynosi około 90 proc. wartości faktury), a wobec dłużnika podejmuje działania zmierzające do uzyskania zapłaty. Gdy ją otrzyma, wypłaca przedsiębiorcy pozostałą część środków. Dzięki temu przedsiębiorca może bez przeszkód dynamicznie rozwijać swój biznes. Usługami faktoringowymi najbardziej zainteresowane są dziś firmy z sektora spożywczego, chemicznego i metalowego. Podmioty działające w tych obszarach najczęściej postrzegają faktoring nie tylko jako źródło finansowania, ale także sposób na zminimalizowanie ryzyka niewypłacalności swoich kontrahentów.

Na wysokim poziomie

Przedsiębiorcy działający na polskim rynku powierzyli firmom faktoringowym w 2016 r. wierzycelności o łącznej wartości 158 mld zł. Rok wcześniej kwota ta sięgała 134 mld zł. W ciągu 12 miesięcy zanotowano więc wzrost o 20 proc. Dynamika wzrostu rynku już od wielu lat utrzymuje poziom dwucyfrowy.

Struktura obrotów według rodzajów usług faktoringowych (mln PLN):

obroty ogólne	faktoring krajowy pełny	faktoring krajowy niepełny	faktoring eksportowy pełny	faktoring eksportowy niepełny	faktoring importowy	faktoring tajny	faktoring jawny
158 157	64 842	60 060	18 827	12 795	1 633	16 438	141 719

w tym

faktoring odwrócony (mln PLN)	faktoring wymagalnościowy (mln PLN)
20 828	102

Z faktoringu w Polsce korzysta dziś blisko 8 tys. przedsiębiorstw. Zainteresowanie tymi usługami rośnie bardzo dynamicznie. Firmom faktoringowym rocznie przybywa 16 proc. klientów w skali 12 miesięcy. W ostatnim roku sfinansowały one ponad 7 mln faktur, na kwotę średnio 21 tys. zł.

Przedsiębiorcy coraz chętniej wybierają faktoring w opcji pełnej. Zapewnia ona oprócz finansowania, także zabezpieczenie przed ryzykiem braku zapłaty, co w szybko zmieniającym się otoczeniu rynkowym ma dla firm fundamentalne znaczenie. W strukturze obrotów całego rynku stanowi już ponad 50 proc. i wszystko wskazuje na to, że nadal będzie rósł.

Coraz większe potrzeby

Co ciekawe, klienci którzy już korzystali z faktoringu, chętnie kontynuują współpracę z firmami świadczącymi te usługi, zwykle poszerzając jej zakres. Dowodzi to, że doceniają oni korzyści oferty. Zapewniają sobie przy tym niemal natychmiastowy dostęp do finansowania, a środki mogą otrzymać nawet w dniu wystawienia faktury.

wionych faktur, przedsiębiorcy potrzebują większej puli środków do wykorzystania na bieżącą działalność. Sięgając po faktoring, podnoszą konkurencyjność w sektorach, w których działają. Dzięki temu mogą udostępnić kontrahentom więcej czasu na zapłatę faktur. Szybko i łatwo uzyskane środki przedsiębiorca może też przeznaczyć na regulowanie własnych bieżących zobowiązań.

Dla poszukujących trwałych źródeł finansowania

Faktoring jest skutecznym rozwiązaniem dla przedsiębiorców poszukujących trwałych źródeł finansowania, niezależnie od koniunktury panującej na rynku. Od wielu lat obserwowany jest wzrost zainteresowania tą usługą. Mimo osłabienia tempa wzrostu gospodarczego w ostatnim roku, przedsiębiorcy w dalszym ciągu chętnie sięgali właśnie po faktoring. Poziom rozwoju tej usługi w Polsce, mierzony udziałem wartości obrotów firm, które je świadczą w PKB, jest porównywalny do średniej europejskiej (ok. 10 proc.). Świadczy to o dojrzałości tego sektora w naszym kraju. Ekonomiści są zgodni, że polskie PKB na koniec 2017 r. będzie o ponad 3 proc. wyższe niż przed rokiem. Czynnikiem napędzającym ten wzrost pozostanie konsumpcja. Impulsem dodatkowo wpływającym pozytywnie na rynki będzie oczekiwane odbicie w inwestycjach. Oba te zjawiska będą sprzyjały dalszemu wzrostowi rynku faktoringu w Polsce, ponieważ zapewnią utrzymanie rozwoju firm korzystających z tej usługi.

Przedsiębiorcy coraz chętniej wybierają faktoring w opcji pełnej. Zapewnia ona oprócz finansowania, także zabezpieczenie przed ryzykiem braku zapłaty, co w szybko zmieniającym się otoczeniu rynkowym ma dla firm fundamentalne znaczenie. W strukturze obrotów całego rynku stanowi już ponad 50 proc. i wszystko wskazuje na to, że nadal będzie rósł.

Wraz z rozwojem prowadzonej działalności, wzrostem sprzedaży produktów i usług, a w ślad za tym – liczby i wartości wysta-

Trwałe narzędzie finansowania działalności

Wystarczy spojrzeć na dane dotyczące rozwoju rynku, aby zobaczyć, iż teza tytułowa broni się sama – faktoring dynamicznie rozwija się zarówno w czasach spowolnienia gospodarczego, jak i dynamicznego wzrostu. W ciągu ostatnich jedenastu lat, za które dostępne są dane statystyczne Polskiego Związku Faktorów, dynamika wzrostu, poza jednym wyjątkiem, jest dwucyfrowa. Jedynie w 2009 roku nastąpił 9 proc. spadek obrotu, ale był on poprzedzony 75 proc. wzrostem rynku w 2008. Już rok później, w 2010 roku, wzrost wyniósł 86 proc.



Marcin Stefaniuk

dyrektor departamentu faktoringu
i finansowania handlu
w Banku Millennium

Dlaczego tak się dzieje? Wyobraźmy sobie najpierw hossę rynkową. Zawsze będziemy ją rozumieć jako sytuację, w której dynamicznie rosnące przychody przedsiębiorców dają okazję do szybkiego zarobku, a popyt wyprzedza możliwości zaspokojenia go przez podaż.

Nie marnować czasu

Oczekiwanie na zapłatę z odroczonego terminem płatności jest w takiej sytuacji zwykłym marnotrawstwem.

Przecież zdyskontowane wcześniej środki pieniężne można przeznaczyć na kolejne zakupy materiałów czy towarów i ponowne wprowadzenie ich w obrót, a generowana marża jest z reguły wielokrotnie wyższa niż dodatkowe koszty finansowe. W takiej sytuacji naturalnie rosnący poziom należności handlowych stanowi barierę wzrostu, którą należy jak najszybciej i jak najłatwiej usunąć. Faktoring w takich okolicznościach jest idealnym rozwiązaniem, szczególnie dla firm, które nie mają wystarczających zabezpieczeń rzeczowych.

W obliczu kryzysu

Z kolei w sytuacji kryzysu wzrost poziomu należności handlowych nie jest, co do zasady, spowodowany rosnącymi obrotami, a raczej presją rynku, na którym to odbiorca dyktuje warunki. Jeśli nie chcemy lub nie możemy już kon-

kurować ceną, to zaproponowanie bardziej elastycznych warunków płatności jest ważnym elementem przetargowym dla odbiorcy-przedsiębiorcy, który również boryka się z problemem zbytu dla swoich towarów. Pieniądz co do zasady krąży wolniej, tworzą się zatory płatnicze, a kredyt kupiecki staje się bardziej ryzykowny, choć jego zwiększanie staje się koniecznością. To czas podwyższonych obrotów dla branży, ale i czas wzmoczonej czujności, bo straty na złym portfelu mogą przerosnąć korzyści.

W obliczu kryzysu jest jeszcze jeden czynnik, który decyduje o wzroście rynku faktoringu. Jest to postawa samych instytucji finansowych, które ostrożnie podchodzą do kredytu i zdecydowanie bardziej wolą oferować przedsiębiorcom faktoring, który jest przecież finansowaniem produkcji sprzedanej, z wyraźnie określonym

źródłem spłaty – są nim konkretne faktury, od konkretnego odbiorcy. Puentą tych obserwacji jest w mojej ocenie stwierdzenie, iż usługa faktoringowa, przy rozsądnym gospodarowaniu kredytem kupieckim, jest bardzo trwałym narzędziem finansowania działalności. Faktoring jest odporny na ewentualny kryzys, kwota dostępnego finansowania nie ulega zmniejszeniu przy spadających dochodach lub wynikach, a dostęp do ubezpieczenia należności, a nawet tylko do samych informacji posiadanych przez faktora na temat dłużników, jest często bezcenny dla przedsiębiorcy. Te ostatnie elementy są równie cenne w czasach hossy, kiedy łatwo jest zapomnieć o podstawowej zasadzie – zysk można liczyć dopiero po ściągnięciu należności, a samo wystawienie faktury nie gwarantuje jeszcze zadowolenia z transakcji.